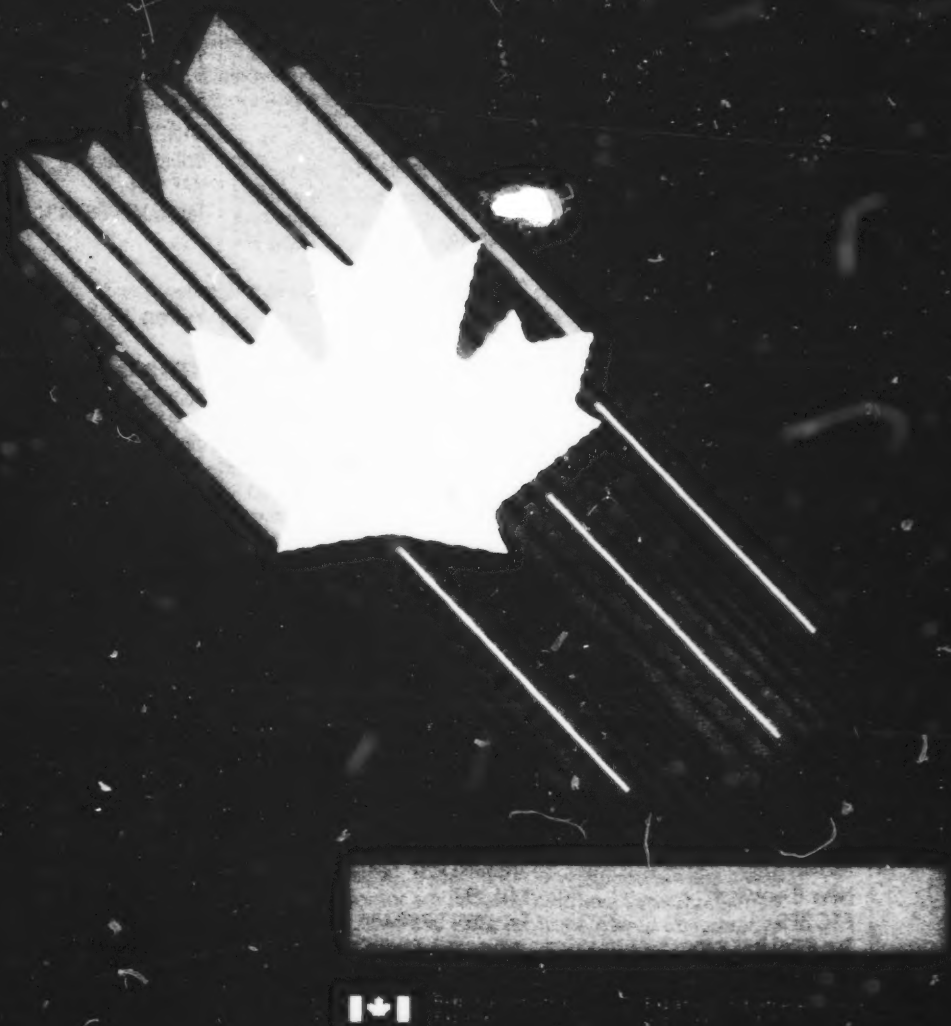
INDUSTRY

PROFILE



Fishery Products — Pacific Coast

Canada

89-00048/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3008

INDUSTRY PROFILE

FISHERY PRODUCTS—PACIFIC COAST

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

The Canadian Fishery Products Industry includes the Atlantic Fishery, the Pacific Coast Fishery and the Freshwater Fishery. Industry Profiles have been prepared on:

- Atlantic Groundfish
- Atlantic Pelagics
- Atlantic Shellfish
- Pacific Coast Fishery

The present profile should be read in conjunction with the companion profiles.

1. Structure and Performance

Structure

The Pacific coast fishery processes primarily salmon and herring, with groundfish and shellfish making up the balance. This fishery accounted for 24 percent of total Canadian fishery products shipments in 1986 with a value of $699 million. About 70 percent of the total Pacific coast production was frozen and canned salmon and other salmon products (fresh, smoked, roe), and 10 percent was herring roe. Groundfish accounted for about six percent of shipments, shellfish for about five percent, and other miscellaneous products made up the balance.

The Pacific coast fish processing industry is highly export-oriented. All of the herring roe produced and a major portion of the salmon production is exported. Most of the shellfish production, and about two-thirds of the groundfish, also is exported.

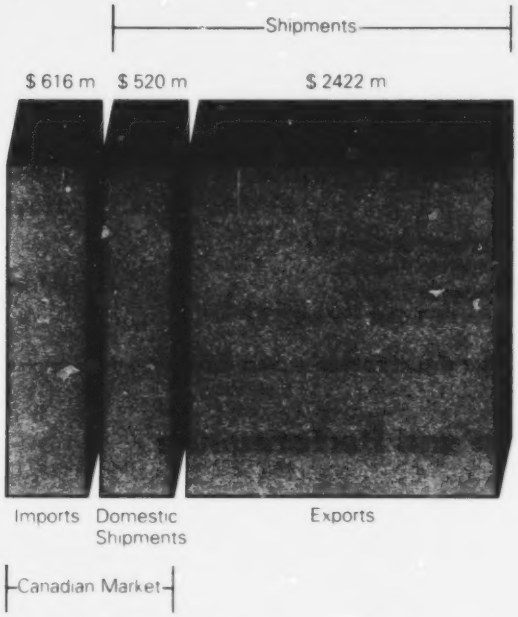
Employment in the fishery is highly seasonal, peaking in the summer. It has been estimated that about 7500 people were employed in fish processing at the peak of the season in British Columbia.

The west coast industry is dominated by fewer than a dozen companies, with British Columbia Packers Limited being the major producer. Most of the production of these companies is salmon and herring, although some are also involved in the shellfish, aquaculture, smoked fish and groundfish businesses. Most of the companies in the sector are privately held and Canadian-owned. There is one large co-operative, the Prince Rupert Fishermen s Co-operative Association, located in northern British Columbia.

To compensate for the seasonality of harvest of both the salmon and herring roe fisheries, most B.C. processing companies have diversified species and product capabilities. Some companies operate their own vessels, which ensure raw material supplies, while others rely on independent fishermen.

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada



Fishery Products Industry*
Imports, Exports and Domestic Shipments
1986

**Includes total industry. Separate data for imports, exports and domestic shipments of Pacific Coast are not available.*

Salmon is fished and processed during the summer months of June through September. Canned salmon accounted for about half of the volume and value of total B.C. salmon production in 1986. There are about ten large cannery operations, with British Columbia Packers Limited accounting for about half of total output. British Columbia Packers Limited owns what is reported to be the largest salmon canning operation in the world. In the fresh/frozen/smoked sector, the larger companies predominate, but smaller enterprises and traders also are involved. Canadian salmon is sold to both the institutional and retail trades, with sales to the former sometimes being direct. Sales to the latter are usually made through brokers, distributors or trading houses which can offer a broad product line.

Canadian Pacific salmon landings totalled 104 500 tonnes in 1986, with a value of $255 million. The world's major salmon producers are the United States (primarily Alaska), Japan and the U.S.S.R., followed by Canada (with almost 13 percent of the world harvest in 1985 figures). The major exporter is the United States, followed by Canada. The bulk of Japanese production is consumed domestically, with both the United States and Canada competing essentially as residual suppliers. In the European Community (E.C.), Canadian and U.S. exports compete with domestic and Norwegian farmed Atlantic salmon. Competition will increase from Norwegian and European salmon production, which is projected to reach 100 000 tonnes by 1990, compared with 58 800 tonnes in 1986.

Canadian regulations have prohibited the export of unprocessed pink and sockeye salmon, the two most important salmon species. Similar regulations have prohibited the export of roe herring. As a result of a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) panel ruling, these regulations will be replaced with landings requirements by 1989.

Frozen salmon exports were $220.8 million in 1986, and accounted for slightly more than half of the value of all salmon exports. Japan is the principal market for frozen salmon, accounting for about half of Canadian exports of this product in 1986. However, Canada supplied only about 13 percent of Japan's imports in 1986, with the United States accounting for 85 percent. Canada's second most important market is France, which accounted for almost 15 percent of frozen salmon exports in 1986. The United States is Canada's major competitor, accounting for half of France's imports of frozen salmon, versus Canada's 27 percent share. In 1986, the United States was also an important market, accounting for almost 13 percent of Canadian exports, by value. Italy, Sweden, Denmark, the United Kingdom, and Switzerland also imported significant, but much lower, quantities of the Canadian product.

Most of the balance of 1986 salmon exports were canned salmon, at $147.9 million. By far the largest market for canned salmon is the United Kingdom, which accounted for 58 percent of Canada's exports. In 1986, Canada supplied 43 percent of total U.K. imports, by value, slightly higher than the 42 percent supplied from the United States. Other important markets are Australia (12 percent of exports), New Zealand (six percent), and other E.C. countries, notably the Benelux countries and Italy (14 percent for the group).

A relatively new development in the Pacific fishery is salmon aquaculture. Participants in the industry range from small independent farmers with two or three cages in the water to large vertically integrated corporations controlling a number of farms. Several established B.C. processing firms have joint-venture marketing arrangements with salmon farmers, and there are also other types of joint ventures with Norwegian firms. Production volumes are currently small (about 1500 tonnes in 1987), but are projected to increase to 16 000 tonnes by 1990. This volume is still minor when compared with recent salmon landings from the traditional fishery (104 500 tonnes in 1986), but would represent a significant portion of supply during lower periods in the salmon cycle, such as in 1984 when wild salmon landings were only 50 431 tonnes.

The herring roe fishery takes place between February and April when the herring are carrying roe (i.e., eggs). The roe is extracted and salted by both large and small processing firms in British Columbia and exported to Japan. The very short season is highly regulated in order to ensure maintenance of the resource and the high quality required to meet Japanese market requirements. B.C. herring roe, in particular, is prime grade and is highly valued by the Japanese on the basis of subtle, but important, product quality differences. Herring roe is an important and traditional product in Japan for gift-giving, and consumption takes place primarily during the New Year season.

In 1986, Canadian herring roe accounted for 28 percent of estimated Japanese salted roe consumption of 10 200 tonnes. A further 25 percent of the Japanese market was supplied by the Japanese industry, which extracts and salts roe from both a small domestic catch and from frozen herring imported mainly from the United States. In addition, the United States directly supplied eight percent of the market for salted roe. The People's Republic of China, North Korea and Scandinavia all accounted for smaller volumes. In addition, of total Japanese imports of 403 tonnes of herring roe on kelp in 1986, Canada supplied 140 tonnes.

The Pacific groundfish industry is active in the fresh and frozen market. The principal species are Pacific halibut, hake, rockfish, Pacific perch and Pacific cod. Most boats fish a variety of species. Much of the production is exported, primarily as fresh sales to the western United States, with some frozen sales to the United Kingdom and Japan.

The Pacific shellfish industry is a small-enterprise fishery geared to the provision of high unit value specialty products. It accounted for about five percent of Pacific coast shipments by value in 1986. The key species are clams, followed by crabs, shrimp and oysters. In addition to domestic sales, crab and clams are exported to the western United States and Japan. There also have been some exports to Europe, notably Spain and Italy.

Performance

The performance of the B.C. industry is significantly affected by the variability of its two major species, salmon and herring.

There are five Pacific salmon species, each with a different growth cycle. In some years, the cycles are offsetting, while in others the low or high periods for the different species coincide, so that overall landings also show considerable variability. A peak in the salmon cycles in 1985 resulted in record landings of 108 000 tonnes, with landings in 1986 almost as high, at 103 000 tonnes. Preliminary figures for landings in 1987 were down significantly to 66 000 tonnes. The high levels of landings in 1985 and 1986 allowed replenishment of depleted canned salmon inventories.

Herring landings have declined sharply from the mid-70s (e.g., 97 000 tonnes in 1977). In 1986, herring landings were 16 300 tonnes, down from 25 767 tonnes the year before. 1987 landings were significantly higher at 36 585 tonnes.

The resource variability needs to be kept in mind in assessing the overall financial health of the industry. For example, a survey of the B.C. industry done for the 1978-82 period showed a declining trend in shareholders' equity and concluded that the industry was undercapitalized. A more recent survey based on 1986 results shows that shareholders' equity has more than doubled in the 1982-86 period, and the ratio of long-term debt to equity has been halved (to 0.5 in 1986). Recent high landings have allowed companies to return to a much more solid financial footing.

The industry has invested in sufficient capacity to handle the volumes in years of peak harvest. This leads to high fixed costs in other years. Some plant rationalization has taken place in the 1980s, but for the most part, the sector is stable.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The structural strengths and weaknesses of the B.C. fish processing industry vary by species. In general, the B.C. industry has significant advantages in both salmon and herring processing, the two major areas. The industry has access to a reliable natural resource because of good management programs. As well, export and inspection regulations have resulted in a high-quality product, a factor which is internationally recognized. Disadvantages stem from the high costs resulting from short fishing seasons, resource cyclicality and high input costs, due in part to excess fleet capacity.

Canada has relatively little control over world salmon prices. Producers, however, have generally been able to sell to the limit of their supply, with some lowering of prices in high-volume years. The Canadian canned product is generally considered to be of superior quality to the competing foreign product. It tends to be concentrated more in the retail market than U.S. canned product, which is aimed more at institutional sales.

Resource management is particularly important for salmon species, which are unusually vulnerable to fishing, because the species are available for harvest over large parts of their migratory routes to the spawning grounds. Fishing must be tightly controlled since the salmon fleet has the capacity to decimate spawning runs. Canada controls the resource through the Pacific Salmon Stock Management Plan, and is also a signatory on international agreements governing transboundary stocks. Canada also has established a Salmonoid Enhancement Program, designed to build the resource through hatchery programs and habitat improvements.

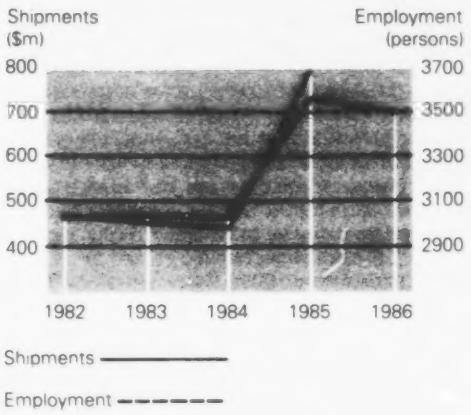
Given supply cyclicality, plant capacity in some years is not fully utilized. As well, the season is relatively short and these factors combine to create high fixed costs. Therefore, the ability of the sector to continue to be profitable in a general economic downturn is somewhat limited.

Surplus capacity exists in the harvesting sector, and this is likely contributing to higher costs of fish supply. A financial study of the B.C. processing industry in 1983 concluded that the cost of fish supplied by the B.C. fishery was too high for the processing sector to earn an adequate return on investment. If the fleet were rationalized, the remaining participants in the primary sector would be able to earn adequate incomes while delivering fish to B.C. processors at more competitive prices. The report of the Commission on Pacific Fisheries Policy (the Pearse Report) proposed to reduce the size of the fleet by buying back some of the existing licences.

Regulations have played an important role in determining the structure of the Pacific coast salmon processing industry as they encouraged processing to be done in Canada. As explained in Section 3, Evolving Environment, these regulations will be changed as a consequence of a recent GATT panel ruling.

Unprocessed salmon is imported from Alaska to extend the operating seasons of northern B.C. processors. In 1986, more than 13 percent of the B.C. canned salmon pack was produced from U.S. salmon.

With respect to frozen salmon, B.C. processors are currently permitted by regulation to export only number-one grade sockeye and pink salmon. Lower grades of salmon are generally canned for export. Canadian processors have been somewhat locked into the canned salmon market, where consumption is not expected to increase significantly.



Total Shipments and Employment

The B.C. herring industry is in a strong competitive position due to its dominant supplier position in the high-value, Japanese salted herring roe market. B.C. processors have developed the expertise to process herring roe to the high standards required by the Japanese. In contrast, the United States ships most of its product as frozen round herring, with the roe being extracted in countries with lower wages or in Japan itself.

Herring landings vary substantially. As a result, the B.C. herring industry has over-capacity in both processing and in harvesting. However, actual production is in balance with demand, and this situation is expected to continue for the next few years.

In groundfish and shellfish, the B.C. industry has the advantage of proximity to a large market in the northwestern United States and benefits from a growing consumer acceptance of seafood.

Trade-related Factors

Tariffs and trade restrictions vary both by market and by product. Exports of canned salmon face a 5.5 percent duty in the E.C. while exports of frozen salmon are dutiable at two percent.

Canadian herring roe is exported to Japan in extracted form, packed in brine. This product faces a 12 percent duty. However, frozen round herring and frozen roe can be exported to Japan under a six percent tariff. This favours the import by Japan of Alaskan product, which is normally exported "roe-in". Food herring and roe herring are subject to global quotas in Japan. In the Japanese market, frozen salmon is subject to a three percent duty and salmon roe faces a five percent duty.

In the U.S. market, imports of canned salmon (not in oil) are dutiable at three percent, canned salmon in oil faces a tariff of 12.5 percent, and smoked salmon has a tariff of five percent. Frozen salmon enters the United States duty-free.

Imports of frozen and smoked salmon into Australia are prohibited or restricted. Australia is an important market for canned salmon, and would likely be a major market for frozen and smoked salmon if the import restrictions were not in place. New Zealand, another important salmon market, also has restrictions on the importation of frozen and smoked salmon. However, New Zealand is expected to authorize imports of consumer packs of frozen salmon in the near future.

The bulk of Pacific groundfish exports are in fresh form to the U.S. market. The tariffs on fresh fish are low or non-existent and do not limit trade. Groundfish exports to Japan are subject to quota restrictions and significant tariff protection. In the E.C., Pacific halibut faces a tariff rate nearly double the rate applied to imports of the Atlantic species. The United Kingdom is the major market for this product.

Canadian tariffs on imports of prepared or preserved salmon are three percent, and other salmon products enter free. The Canadian import duty on herring roe is five percent.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), Canadian and U.S. tariffs on canned salmon and smoked salmon will be phased out over five years.

Technological Factors

The Pacific coast industry has been slow to develop new technologies or innovative products, largely because existing technologies and products have satisfied market and profit requirements. Most technological innovation has been process-related, rather than oriented towards new products.

With respect to salmon canning, the basic operations have remained unchanged for many decades. In recent years, advances in electronics and in computer technology have led to improvements in process control, resulting in enhanced production efficiency and quality assurance. The introduction of the two-piece can (one seam instead of three), together with computerized electronic defect detectors, have been particularly significant advances. Canadian firms are at least as advanced as their competitors in the United States in this regard. Some efforts are being made to automate more of the salmon canning process, particularly in response to the relatively high labour costs in British Columbia.

With regard to aquaculture, Norway has been a world leader in salmon farming and it expanded production to almost 46 000 tonnes in 1986. Several other countries, including Scotland, New Zealand and Canada, are rapidly developing salmon aquaculture capability. The Pacific coast has salmon farming conditions similar to Norway's, due to the availability of sheltered inlets, suitable water temperatures and salinity. Canada has been very successful in adapting existing aquaculture techniques to B.C. coast conditions.

Aquaculture of shellfish is limited as it is a labour-intensive, small enterprise operation. Commercial production to date has been very small.

B.C. processors have developed the technical expertise necessary to produce herring roe for the Japanese market, but the operation is not a technology-intensive one. Technological factors are not particularly important in the B.C. groundfish fisheries, since most of the product is sold fresh.

Other Factors

The Department of Fisheries and Oceans (DFO) regulates the fishery in order to conserve stocks and allocate the harvest. This is done through issuance of fishing licences. In the case of herring, because roe is an important end product, it is crucial that a balance be maintained to ensure a sustained resource. As a result, the harvest is very closely controlled.

Implementation of the Salmonoid Enhancement Program and the negotiation of an international treaty between the United States and Canada on salmon management are major elements in the conservation of the salmon resource. In the case of salmon aquaculture, various regulatory and jurisdictional questions are under discussion. Their resolution is necessary to facilitate and maintain control over habitat utilization and disease prevention procedures.

Processing plants are subject to DFO inspection requirements and are licenced by provincial authorities. In contrast, the United States has no nation-wide inspection program. Production and/or export of some specific product forms are controlled under the Fisheries Act administered by DFO.

DFO policy prohibits the granting of fishing licences to any firm with more than 49 percent foreign ownership. This limits foreign investment in those processing firms which are vertically integrated and hold fishing licences.

3. Evolving Environment

Future demand for fishery products will remain a function of changing tastes, health considerations, income growth and the price of alternative protein sources. Resource availability and management will remain key issues.

Accurate salmon resource projections are difficult to make because of the conflicting influences of habitat change, natural breeding cycles and changes in ocean currents and other marine environment conditions. However, extensive measures to rebuild salmon stocks are under way and overall landings may increase as a result.

The commercial salmon fishery faces competition for the resource from the native and sport fisheries. Further, as there are many unresolved aboriginal claims in British Columbia, there is at present considerable uncertainty regarding the potential impact that litigated or negotiated settlement of such claims may have on resource access for the commercial fishery.

Access to salmon and herring resources by Canadian processors may also become less certain because of a recent GATT panel ruling which found that Canada's export restrictions on unprocessed pink and sockeye salmon and herring are inconsistent with Article XI:1 of the GATT. Canada plans to replace these regulations with a requirement that all fish be landed in Canada prior to processing or export.

In the absence of export restrictions, it is possible that unprocessed fish would be exported to Washington State because wages there are lower than in British Columbia. Relocation of Canadian canneries might also occur. However, market forces may lead to some reduction in the difference in wage rates. In northern British Columbia, continued access to Alaskan fish is expected to secure the industry's position.

Output of farmed salmon from British Columbia can be expected to increase to several thousand tonnes over the next decade (approximately 16 000 tonnes by 1990). World output of farmed salmon is projected to increase from 93 000 tonnes to 150 000 tonnes by 1990. The increasing supply of salmon from aquaculture may eventually ease the cyclicality and seasonality of the salmon processing industry. Farmed salmon will offer increasing competition to the traditional Canadian industry, both domestically and in export markets. Currently, most of the output is sold fresh or smoked, but as volumes increase, product diversification will be required. Because farmed salmon is a relatively high cost source of fish, high-valued product forms will have to be developed. Because of location, B.C. producers should have an advantage against foreign suppliers in North America, and particularly in the western United States.

Aquaculture of a number of shellfish species is well-established, and may soon become a more significant component of the west coast commercial fisheries.

Roe herring is being harvested to the limit of the supply which prudent resource management allows. There is a reasonable supply-demand balance at present, and it is not expected to change in the next two or three years. However, markets are developing for new types of roe products which do not depend on high-quality Pacific herring roe. Flavoured Atlantic roe, a lower-quality convenience product, has been successful with younger Japanese consumers. However, this product has created a new market which is distinct from the market for the traditional, high-quality B.C. roe.

In the absence of export restrictions on herring, B.C. processors may lose some of the herring resource. It may be bid away by U.S. firms, who would sell it to Japan in roe-in form, or by the Japanese, who would do their own processing. New regulations which require landing of fish at Canadian ports before exporting, and ownership of a portion of the herring fleet by B.C. processors should facilitate continued processing in Canada.

The FTA is unlikely to affect trade in canned salmon because the United States is not a major destination for this product. Although the U.S. tariff on canned salmon in oil is relatively high, its removal will have little effect because the most widely accepted product form is salmon canned without oil or other additives, except salt. Tariffs on the latter are low and equal in Canada and the United States, so their removal is unlikely to have a significant impact.

The five percent U.S. tariff on smoked salmon is also to be phased out over five years under the FTA, and this may mean an advantage to B.C. salmon acquaculture producers who will be looking for new markets as their production expands.

Existing tariffs in the United States for groundfish and shellfish have not significantly affected trade patterns, so tariff reduction under the FTA will not have a large impact on these industries.

4. Competitiveness Assessment

Overall, Canadian salmon processing is competitive. Salmon processors have adapted to dynamic market conditions and generally sell to the limit of their supply. Although there is pressure at the premium end of the frozen salmon market from Norwegian farm-raised salmon and at the low end of the market from huge volumes of Alaskan salmon, Canada should be able to hold or to increase existing export markets in which it has a good reputation for quality and a traditional market presence. Rationalization of the fleet may be important over the longer term for Canada to maintain its competitiveness. Development of Canadian salmon aquaculture, while still in the early developmental stage, also will improve the Canadian competitive position in the longer term by allowing the industry to meet a broader range of market demand. The future impact of aquaculture on the traditional Canadian industry remains to be determined.

The B.C. herring roe industry is competitive, and holds a dominant market position in the traditional, high-end Japanese roe market. It is expected that this situation will continue for the foreseeable future, although it will require continued rigorous management of the herring resource to ensure a reasonable supply-demand balance. New roe products (e.g. those made from Atlantic herring roe), seem to be expanding the total roe market, rather than displacing the B.C. product.

The Pacific groundfish industry should continue to benefit from market growth trends, particularly for fresh fish in the United States, while the shellfish industry will continue to be competitive in both domestic and export markets.

The FTA is expected to have a limited, though positive, impact on the Pacific coast fishery through the elimination of remaining tariffs, particularly the U.S. tariff on smoked salmon.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Pacific Coast Fishery
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2927

PRINCIPAL STATISTICS

SIC COVERED: 102*

Because breakdowns for the Pacific Coast sub-sector are not available, most of the data presented here are for the Canadian fishery products sector as a whole

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	330	348**	392	397	390	N/A
Employment	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	N/A
Shipments ($ millions)	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Shipments ('000 tonnes)	538	681	647	666	783	832
Landed values ($ millions)	321	888	880	904	1 131	1 330
Landings ('000 tonnes)	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits after tax ($ millions)	34 3	(73 7)	(41 9)	9 7	N/A	N/A
(% of income)	5 2	—	—	5	N/A	N/A

Pacific Coast

	1973	1982	1983	1984	1985	Preliminary 1986
Establishments	**46**	**50**	**49**	**49**	**47**	**N/A**
Employment	**3 702**	**3 040**	**3 007**	**2 972**	**3 695**	**N/A**
Shipments ($ millions)	**285**	**467**	**472**	**467**	**728**	**699**
Shipments ('000 tonnes)	**N/A**	**115**	**133**	**126**	**158**	**171**
Landed values ($ millions)	**130**	**240**	**210**	**243**	**378**	**385**
Landings ('000 tonnes)	**184**	**158**	**192**	**169**	**214**	**225**

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Domestic Shipments ($ millions)	249	292	318	255	634	520
Imports ($ millions)	111	365	441	514	496	616
Canadian market ($ millions)	360	657	759	769	1 130	1 136
Exports as % of shipments	67	85	83	86	75	82
Imports as % of domestic market	31	55	58	67	44	54

Source of imports

(% of total value)	U S	E C	Central and South America	Japan	Others
1982	59	3	11	6	21
1983	57	5	9	7	25
1984	56	4	8	7	25
1985	54	8	10	7	21
1986	51	8	7	7	27

TRADE STATISTICS (cont.)

Destination of exports		U.S.	Japan	E.C.	Other Europe	Others
(% of total value)						
	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	73	10	4	1	12
Employment – % of total	77	8	N/A	N/A	13

	Atlantic Coast (including Quebec)	Inland Fisheries	Pacific Coast
Shipments – % of total	69	5	26

MAJOR FIRMS — Pacific Coast

Name	Ownership	Location of Major Plants
British Columbia Packers Limited	Canadian	British Columbia
Prince Rupert Fishermen's Co-operative Association	Canadian	British Columbia

* SIC on 1980 basis
** Estimated

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Pêche — Côte du Pacifique

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178, succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

PU 3008

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PROFIL DE L'INDUSTRIE

PÊCHE— CÔTE DU PACIFIQUE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange.
Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les activités de ce secteur menées dans la région de l'Atlantique, le long de la côte du Pacifique et la pêche en eau douce. Dans ce contexte, une série de profils a été préparée sur les sujets suivants :

- le poisson de fond de l'Atlantique
- le poisson pélagique de l'Atlantique
- les mollusques et les crustacés de l'Atlantique
- la pêche le long de la côte du Pacifique.

1. Structure et rendement

Structure

Sur la côte du Pacifique, les principales espèces pêchées sont d'abord le saumon et le hareng, puis le poisson de fond, les mollusques et les crustacés. En 1986, l'industrie de la pêche de cette région a produit 699 millions de dollars, soit 24 p. 100 de la valeur totale des expéditions canadiennes; près de 70 p. 100 de toute la production consistaient en saumon frais, fumé, surgelé, en conserve, et en œufs de saumon, alors que la rogue de hareng en représentait 10 p. 100. Les poissons de fond constituaient environ 6 p. 100 des expéditions, les mollusques et les crustacés, environ 5 p. 100, et le reste regroupait divers produits.

Sur la côte du Pacifique, l'industrie de traitement du poisson est fortement axée sur l'exportation. En effet, la totalité de la rogue de hareng et une grande partie de la production de saumon sont exportées; il en est de même pour presque tous les mollusques et les crustacés et les deux tiers des poissons de fond.

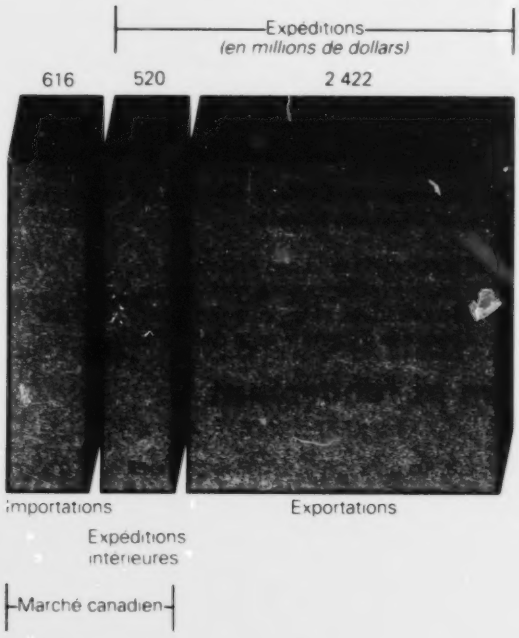
Dans cette industrie, l'emploi est surtout saisonnier, atteignant son point culminant en été. En Colombie-Britannique, pendant la saison, près de 7 500 personnes travaillent au traitement du poisson.

Une douzaine d'entreprises, dont la plus importante est la British Columbia Packers, dominent cette activité sur la côte Ouest, le saumon et le hareng assurant le gros de leur production. Cependant, quelques entreprises s'intéressent aussi aux mollusques et aux crustacés, au poisson fumé, au poisson de fond et à l'aquaculture; la plupart des sociétés de ce secteur appartiennent à des intérêts canadiens privés. En outre, il existe une grande coopérative, la Prince Rupert Fishermen's Co-op, située dans le nord de la Colombie-Britannique.

Pour compenser le caractère saisonnier de la pêche du saumon et de rogue de hareng, la plupart des usines de traitement ont diversifié leurs méthodes de production et la pêche des espèces. Certaines utilisent leurs propres bateaux pour s'approvisionner directement en matières premières, tandis que d'autres comptent sur des pêcheurs indépendants.

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



Pêche*
1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Comprend l'industrie dans son ensemble. Des données distinctes sur les importations, les exportations et les expéditions intérieures de poissons de la côte du Pacifique ne sont pas disponibles.*

La pêche et le traitement du saumon sont des activités qui durent de juin à la fin de septembre. En 1986, le saumon en conserve représentait, en volume et en valeur, près de la moitié de la production totale de saumon de la Colombie-Britannique. On compte une dizaine de grandes conserveries, dont B.C. Packers, qui fournit environ la moitié de la production totale et qui est considérée comme la plus importante conserverie de saumon au monde. Dans le secteur du saumon frais, surgelé ou fumé, il existe aussi de petits entrepreneurs et des négociants, malgré la prédominance des grandes entreprises. Le saumon canadien se vend à la fois en gros, aux institutions et au détail; dans le premier cas, il s'agit parfois de ventes directes, tandis que les détaillants sont habituellement approvisionnés par des courtiers, des distributeurs ou des négociants en mesure d'offrir un plus large éventail de produits.

En 1986, les débarquements de saumons se chiffraient à 104 500 tonnes, pour une valeur de 255 millions de dollars. Les principaux pays producteurs de saumon sont les États-Unis (surtout l'Alaska), le Japon et l'URSS, suivis du Canada (près de 13 p. 100 des prises mondiales en chiffres de 1985); quant aux pays exportateurs, les États-Unis occupent la première place, suivis du Canada. Les producteurs japonais répondent à la majeure partie de la demande intérieure, les États-Unis et le Canada se faisant concurrence pour fournir le reste. Sur le marché de la CEE, ces deux pays doivent soutenir la concurrence de plus en plus serrée des salmoniculteurs européens, surtout en Norvège. En Europe, la production devrait atteindre 100 000 tonnes en 1990 par rapport à 58 000 tonnes en 1986.

Les règlements canadiens interdisent l'exportation de saumon rose et de saumon rouge non transformé, les deux plus importantes espèces; des règlements semblables interdisent d'exporter la rogue de hareng. A la suite d'une décision d'un comité du GATT, des clauses sur les débarquements devraient remplacer ces règlements, d'ici 1989.

En 1986, les exportations de saumon surgelé se chiffraient à 220,8 millions de dollars, soit un peu plus de la moitié de la valeur des exportations totales de saumon. Le Japon est le principal marché du saumon surgelé et, en 1986, on y vendait près de la moitié de la production canadienne. En 1988, cependant, le Canada n'a fourni que 13 p. 100 environ des importations japonaises, les États-Unis en fournissant 85 p. 100. La France est le second grand marché du Canada, qui y expédiait, en 1986, près de 15 p. 100 de ses exportations de saumon surgelé. Mais les États-Unis y sont aussi le principal concurrent, fournissant la moitié des importations de saumon surgelé de la France, par rapport à 27 p. 100 pour le Canada. En 1986, les États-Unis constituaient également un marché important, avec 13 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes. L'Italie, la Suède, le Danemark, le Royaume-Uni et la Suisse importent aussi des quantités importantes de ce produit canadien.

En 1986, le saumon en conserve formait l'essentiel du reste des exportations canadiennes, soit 147,9 millions de dollars. Le Royaume-Uni est de loin le marché le plus important du saumon en conserve et, cette même année, on y exportait 58 p. 100 de la production canadienne. De plus, le Canada fournissait, en valeur, 43 p. 100 des importations totales, soit un peu plus que les États-Unis, avec 42 p. 100. Les autres marchés importants sont l'Australie, 12 p. 100 des exportations, la Nouvelle-Zélande, 6 p. 100, et certains pays membres de la CEE, notamment le Bénélux et l'Italie, 14 p. 100 pour ce groupe de pays.

Depuis quelque temps, l'industrie de la pêche de la côte du Pacifique se livre à la salmoniculture. Cette innovation intéresse autant les petits éleveurs indépendants qui possèdent deux ou trois cages que les grandes sociétés à intégration verticale contrôlant plusieurs exploitations. En Colombie-Britannique, maintes usines de traitement, bien établies, ont conclu des ententes de commercialisation en coentreprise avec des salmoniculteurs et négocié d'autres types d'accords de coentreprise avec les sociétés norvégiennes. Le volume de la production est faible, environ 1 500 tonnes en 1987, mais il devrait augmenter à 16 000 tonnes d'ici 1990. Sans être comparable aux volumes traditionnels de pêche au saumon, 104 500 tonnes en 1986, la salmoniculture pourrait être une excellente source d'approvisionnement lors des périodes creuses du cycle du saumon, comme en 1984, alors que les débarquements de saumons n'atteignaient que 50 431 tonnes.

La pêche au hareng rogué a lieu de février à avril, lorsque la femelle porte ses œufs. Grandes et petites entreprises de la Colombie-Britannique procèdent à l'évulsion et au salage des œufs avant de les exporter au Japon. La courte durée de la saison exige des règlements très stricts pour protéger cette richesse naturelle et garantir la qualité supérieure réclamée par le marché japonais. La rogue de hareng de la Colombie-Britannique, rogue de première qualité, est très prisée par les Japonais pour qui les critères de qualité sont subtils mais fort importants car, par tradition, la rogue se consomme et s'offre en cadeau, surtout à l'époque du Nouvel An.

En 1986, la rogue de hareng canadien représentait 28 p. 100 de la consommation japonaise d'œufs de poisson salés, soit 10 200 tonnes. Les entreprises japonaises de traitement ont produit elles-mêmes 25 p. 100 de la consommation totale, extraite tant des prises intérieures que du hareng rogué surgelé d'importation, surtout américaine. Les États-Unis détiennent 8 p. 100 du marché japonais des œufs de poisson salés; la Chine, la Corée du Nord et la Scandinavie en exportent, mais en moindre quantité. Ajoutons qu'en 1986, le Canada a fourni au Japon 140 tonnes d'œufs de hareng sur varech des 403 tonnes importées par ce pays.

Le poisson de fond du Pacifique se vend bien sur les marchés du poisson frais et surgelé, où les plus demandés sont le flétan du Pacifique, le merlu, la scorpène, la perche et la morue du Pacifique, espèces parmi tant d'autres ramenées par les pêcheurs. Pour une bonne part, les prises sont vendues fraîches, surtout aux États américains de la côte Ouest, ou exportées surgelées, au Royaume-Uni et au Japon.

La pêche des mollusques et des crustacés de la côte du Pacifique, qui vise surtout le marché des produits fins à haute valeur unitaire, est faite par de petites entreprises. En 1986, elle produisait environ 5 p. 100 de la valeur des expéditions de cette région, les principales espèces étant les palourdes, le crabe, les crevettes et les huîtres. En plus d'être vendus au Canada, le crabe et les palourdes sont exportés vers les États américains de la côte Ouest, le Japon et, en moindre quantité, vers l'Europe, notamment en Espagne et en Italie.

Rendement

En Colombie-Britannique, le rendement de cette industrie dépend beaucoup des variations cycliques de ses deux plus importantes espèces, le saumon et le hareng.

Il existe cinq espèces de saumon du Pacifique, chacune avec son propre cycle de croissance. Certaines années, les cycles s'équilibrent; à d'autres moments, les périodes de haute et de faible production de ces diverses espèces coïncidant, les débarquements varient énormément. En 1985, les cycles ayant concordé, les débarquements ont atteint le chiffre record de 108 000 tonnes; l'année suivante, les prises étaient presque aussi élevées, soit 103 000 tonnes. Les données préliminaires pour 1987 font état d'une baisse spectaculaire, les débarquements se chiffrant à 66 000 tonnes. Les prises exceptionnelles de 1985 et de 1986 ont permis de reconstituer les stocks de saumon en conserve.

Les débarquements de harengs sont nettement moins abondants qu'au milieu des années 70, soit 97 000 tonnes en 1977. En 1986, les prises de harengs atteignaient 16 300 tonnes contre 25 767 l'année précédente et, en 1987, elles étaient de 36 585 tonnes.

Avant d'évaluer la vigueur financière globale de cette industrie, il faut tenir compte de la fluctuation des ressources. Une étude de ce secteur en Colombie-Britannique, faite pour la période de 1978-1982, dénote une insuffisance de capitaux, l'avoir des actionnaires étant à la baisse. D'après une étude plus récente fondée sur les données de 1986, cet avoir a plus que doublé, de 1982 à 1986, et le ratio d'endettement à long terme a diminué de moitié, soit 0, 5 en 1986. Les derniers débarquements, plus nombreux, ont permis aux entreprises d'assainir leur situation financière.

Les investissements faits par cette industrie au chapitre des installations ont permis de stocker les grands volumes débarqués au cours des meilleures saisons, cette situation conduisant à des frais fixes plus élevés les autres années. Même si, au cours des années 80, l'industrie a procédé à la rationalisation de certaines usines, dans l'ensemble le secteur est stable.

2. Forces et faiblesses

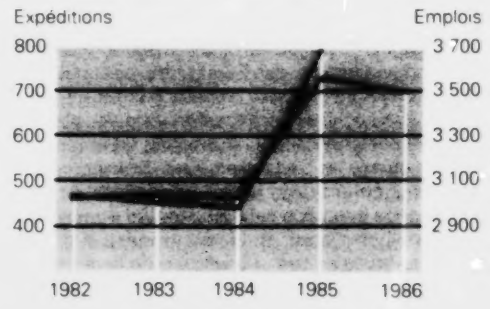
Facteurs structurels

Les forces et les faiblesses structurelles de l'industrie du poisson de la Colombie-Britannique varient selon les espèces traitées. En général, cette industrie occupe la première place quant au traitement du saumon et du hareng, ses deux principales ressources. Grâce à de bons programmes de gestion, elle peut compter sur des réserves assurées. En outre, la réglementation sur les exportations et les inspections garantissent un produit de haute qualité, un atout sur le marché national. Les désavantages se rattachent aux coûts élevés, résultant de la courte durée des saisons de pêche, du caractère imprévisible des réserves et de la cherté des facteurs de production, dus en partie à la capacité excédentaire des flottes de pêche.

L'industrie canadienne a peu d'influence sur les prix mondiaux du saumon. En général, les producteurs réussissent à écouler leur production, grâce aux rabais consentis dans les années fertiles. Le saumon canadien en conserve est reconnu pour sa qualité supérieure comparée au produit étranger concurrent. La vente se fait surtout au détail, alors que le saumon américain en conserve est avant tout acheté par les institutions.

Le contrôle des ressources est particulièrement important pour les espèces de saumon, spécialement vulnérables, car ces dernières sont pêchées presque tout le long de leur migration vers les frayères. Il faut donc en réglementer strictement la pêche pour éviter que les flottes de pêche ne déciment le frai. Le Canada contrôle les ressources grâce au Plan de gestion des stocks de saumon du Pacifique et aux accords internationaux dont il est signataire; ces accords régissent le déplacement des espèces. Le Canada a aussi établi un Programme de mise en valeur des salmonidés pour constituer des réserves, grâce à des programmes d'exploitation d'aleviniers et d'amélioration de l'habitat.

Étant donné le caractère imprévisible des réserves, certaines années, les usines ne fonctionnent pas toujours à pleine capacité. A cela s'ajoute la courte durée de la saison, entraînant des coûts fixes élevés, de sorte que la rentabilité continue de ce secteur, en période de ralentissement économique, s'en trouve menacée.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – – –

La surcapacité au chapitre des débarquements risque de contribuer à l'augmentation des coûts d'approvisionnement en poisson. Une étude financière faite en 1983 sur l'industrie du traitement en Colombie-Britannique conclut que le coût du poisson fourni par les pêcheurs est trop élevé pour que le rendement des investissements de ce secteur soit suffisant. Si les flottes étaient rationnalisées, les autres entreprises de ce secteur primaire pourraient être rentables et livrer du poisson à des prix plus concurrentiels aux usines de traitement. Dans son rapport, la Commission sur la politique des pêches du Pacifique (rapport Pearse) a proposé de réduire la taille des flottes par le rachat de certains des permis en vigueur.

Les règlements ont joué un rôle important dans le choix de la structure de l'industrie du traitement du saumon de la côte du Pacifique, car ils encouragent cette activité au Canada. Se reporter à la partie 3, où l'on explique le changement de règlements découlant d'une récente décision du GATT.

Du saumon non traité est importé de l'Alaska afin de prolonger la période d'activité des usines de traitement du nord de la Colombie-Britannique; c'est ainsi en 1986 que plus de 13 p. 100 du saumon mis en conserve provenaient des États-Unis.

Quant au saumon surgelé, en vertu de la réglementation, les usines de traitement ne peuvent exporter que du saumon rouge et du saumon rose de première catégorie, les catégories inférieures sont généralement mises en conserve pour l'exportation. Aussi les usines canadiennes ont-elles été obligées, dans une certaine mesure, de se limiter au marché du saumon en conserve, marché où la consommation ne semble pas devoir augmenter tellement.

A titre de principal fournisseur du très lucratif marché japonais de la rogue de hareng salée, l'industrie du hareng de la Colombie-Britannique a un certain avantage concurrentiel. Les usines de traitement ont mis au point une technique pour conserver la rogue de hareng selon les normes élevées exigées par les Japonais. Par contre, les États-Unis expédient la plus grande partie de leur production sous forme de hareng entier surgelé, la rogue étant extraite au Japon même ou dans des pays à main-d'œuvre bon marché.

Comme les débarquements de harengs sont très variables, l'industrie du hareng de la Colombie-Britannique connaît une surcapacité tant sur le plan du traitement que des prises. Toutefois, la production réelle correspond à la demande et rien ne devrait changer au cours des prochaines années.

Pour les poissons de fond, les mollusques et les crustacés, l'industrie de la Colombie-Britannique bénéficie de la proximité de l'important marché du nord-ouest des États-Unis et de la popularité croissante des fruits de mer auprès des consommateurs.

Facteurs liés au commerce

Les barrières douanières et commerciales varient d'un marché à l'autre et d'un produit à l'autre. La CEE impose des droits de 5,5 p. 100 sur les importations de saumon en conserve et de 2 p. 100 sur le saumon surgelé.

La rogue, déjà extraite et marinée, est exportée au Japon, où elle est frappée d'un droit de 12 p. 100. Les importations de hareng rogué surgelé et de rogue surgelée sont soumises à un tarif de 6 p. 100 seulement. Le hareng de l'Alaska, exporté avec sa rogue, est donc un produit intéressant pour les Japonais. Le hareng comestible et le hareng rogue sont soumis à des quotas globaux au Japon. Sur ce marché, le saumon surgelé est soumis à des droits de 3 p. 100, et les œufs de saumon sont soumis à des droits de 5 p. 100.

Les États-Unis perçoivent des droits de 3 p. 100 sur le saumon en conserve sans huile, de 12,5 p. 100 sur le saumon en conserve à l'huile et de 5 p. 100 sur le saumon fumé. Le saumon surgelé peut y être importé en franchise.

L'Australie interdit ou limite les importations de saumon surgelé ou fumé. Ce pays est un marché important pour le saumon en conserve et pourrait être un débouché majeur pour le saumon surgelé et fumé, s'il n'y avait pas de barrières à l'importation. La Nouvelle-Zélande, autre marché intéressant pour le saumon, impose aussi des barrières à l'importation du saumon surgelé et fumé. Toutefois, la Nouvelle-Zélande pourrait bientôt autoriser l'importation de saumon surgelé, emballé, pour la consommation directe.

Le poisson de fond du Pacifique est surtout exporté frais vers le marché américain. Les droits de douane sur le poisson frais sont négligeables et n'entravent pas le commerce. Au Japon, les importations de poisson de fond font l'objet de quotas et de mesures protectionnistes; dans la CEE, le flétan du Pacifique est frappé de droits de douane presque deux fois supérieurs à ceux imposés aux importations des espèces de l'Atlantique. Le Royaume-Uni est le principal marché de ce produit.

Les droits canadiens sur les importations de saumon préparé ou en conserve sont de 3 p. 100 et les autres produits du saumon entrent en franchise de droit. Les droits sur l'importation de la rogue de hareng au Canada sont de 5 p. 100.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange, les droits de douane canadiens et américains sur le saumon en conserve et le saumon fumé seront abolis graduellement en cinq ans.

Facteurs technologiques

L'industrie de la côte du Pacifique tarde à adopter des techniques nouvelles ou à mettre au point d'autres produits. Dans l'ensemble, les techniques et la production actuelles répondent aux exigences des marchés et procurent des bénéfices acceptables. La plupart des innovations ont touché les techniques plutôt que les nouveaux produits.

Dans les conserveries de saumon, les activités traditionnelles n'ont pas changé depuis plusieurs décennies, cependant, les progrès de l'électronique et de l'informatique ont permis d'améliorer le contrôle des techniques, d'où un rendement accru et un meilleur contrôle de la qualité. Entre autres, notons l'utilisation de la boîte en deux parties (une soudure au lieu de trois) et les appareils automatisés de détection des défectuosités; dans ce domaine, les entreprises canadiennes sont aussi avancées que leurs concurrentes américaines. Enfin, à cause des coûts relativement élevés de la main-d'œuvre en Colombie-Britannique, la mise en boîte du saumon se fait de plus en plus mécaniquement.

Aujourd'hui, la Norvège est le chef de file mondial de la salmoniculture; en 1986, sa production atteignait près de 46 000 tonnes. Cette technique s'implante rapidement dans plusieurs autres pays, dont l'Écosse, la Nouvelle-Zélande et le Canada. La côte du Pacifique se prête assez bien à la salmoniculture, car on y trouve les mêmes conditions qu'en Norvège, à savoir de petites baies protégées, une bonne température et la salinité des eaux. Le Canada a su adapter avec succès la salmoniculture aux conditions de la côte de la Colombie-Britannique.

La mytiliculture, la conchyliculture et autres parcs sont moins répandus parce qu'il s'agit d'une activité travaillistique convenant mieux aux petites entreprises. Jusqu'ici, la production commerciale de ces usines a été très faible.

Les usines de traitement de la Colombie-Britannique ont acquis la technique nécessaire pour produire de la rogue de hareng pour le marché japonais, mais cette opération est sans grand contenu technologique. Pour la pêche de poissons de fond de Colombie-Britannique, la technologie n'a pas grande importance car le produit est presque entièrement vendu frais.

Autres facteurs

Le ministère des Pêches et Océans (MPO) réglemente les pêches en délivrant des permis de pêche, pour protéger les ressources et contrôler les prises. Dans le cas du hareng, comme la rogue est un produit fini important, il est crucial de conserver un équilibre afin d'assurer la stabilité des réserves. Les prises sont donc strictement réglementées.

L'instauration du Programme de mise en valeur des salmonidés et la négociation d'un traité international entre les États-Unis et le Canada sur la gestion du saumon sont des éléments majeurs dans la conservation des réserves de saumon. Dans le cas de la salmoniculture, diverses questions de réglementation et de compétence administrative sont discutées pour favoriser et assurer la gestion de l'utilisation de l'habitat et des méthodes de prévention des maladies.

De plus, les usines de traitement sont soumises aux critères d'inspection du MPO et doivent obtenir un permis auprès des autorités provinciales; par contre, les États-Unis n'ont aucun programme national d'inspection. La production et l'exportation de certains produits particuliers relèvent de la *Loi sur les pêcheries*, administrée par le MPO.

La politique du MPO interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 p. 100, ce qui limite l'investissement étranger dans les usines de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

La demande de poisson et de produits dérivés restera toujours fonction de l'évolution des goûts, du souci d'une saine alimentation, de la croissance des revenus et du prix des autres sources de protéines; aussi la disponibilité et la gestion des ressources resteront-elles des questions clés.

Il est difficile de prévoir exactement l'importance des réserves de saumon à cause des effets contradictoires des transformations de l'habitat, des cycles de reproduction naturelle, du changement des courants océaniques et de l'évolution du milieu marin. Toutefois, les grands projets en cours, en vue de la reconstitution des réserves de saumon, pourraient faire augmenter le volume des débarquements.

La pêche commerciale au saumon fait cependant concurrence à la pêche sportive et à la pêche de subsistance des autochtones. En Colombie-Britannique, de nombreuses revendications autochtones demeurent en suspens; aussi, l'incidence éventuelle de leur règlement, soit par les tribunaux, soit par la négociation, sur les réserves accessibles aux pêcheurs commerciaux est-elle encore incertaine.

La facilité d'accès au saumon et au hareng canadien pour les usines de traitement pourrait être moins sûre à cause des récentes décisions du comité spécial du GATT. Selon ce comité, les restrictions canadiennes à l'exportation du saumon rose non traité, du saumon rouge et du hareng sont contraires à l'article XI : 1 du GATT. Le Canada compte remplacer ces règlements par une clause stipulant que tous les débarquements se feront au Canada avant le traitement ou l'exportation.

En l'absence de restrictions à l'exportation, il est possible que le poisson non traité soit exporté vers l'État de Washington, où les salaires sont moins élevés qu'en Colombie-Britannique. Il peut aussi y avoir déménagement de certaines conserveries canadiennes. Toutefois, les forces du marché peuvent entraîner une certaine réduction de l'écart entre les taux de salaire. D'autre part, dans le nord de la Colombie-Britannique, la possibilité d'avoir accès sans difficulté au poisson de l'Alaska devrait protéger la position de cette industrie.

La production résultant de la salmoniculture devrait atteindre plusieurs milliers de tonnes au cours de la prochaine décennie, dont près de 16 000 tonnes d'ici 1990, faisant passer la production mondiale de saumon d'élevage de 93 000 tonnes à 150 000 tonnes. Cette augmentation des réserves pourrait compenser le caractère imprévisible et saisonnier de l'industrie du traitement du saumon. L'élevage du saumon pourrait consolider la compétitivité de l'industrie traditionnelle de la pêche, tant sur les marchés intérieur qu'extérieur. Actuellement, la majeure partie de la production est vendue fraîche ou fumée, mais avec l'accroissement des volumes, il faudra diversifier les produits. Comme le saumon d'élevage est relativement coûteux à produire, il faudra mettre au point des produits à valeur élevée. A cause de l'emplacement, les producteurs de la Colombie-Britannique devraient l'emporter sur les producteurs étrangers en Amérique du Nord, surtout dans l'ouest des États-Unis.

L'aquaculture est une technique bien implantée qui pourrait bientôt devenir une composante importante des pêches commerciales de la côte Ouest.

Les réserves de hareng rogué sont actuellement exploitées à la limite jugée acceptable du point de vue d'une gestion judicieuse de la ressource. L'offre et la demande s'équilibrent et la situation ne devrait pas changer au cours des deux ou trois prochaines années. Toutefois, des marchés se créent pour de nouveaux produits qui n'utilisent pas la rogue de hareng du Pacifique de première qualité. La rogue de l'Atlantique aromatisée, un produit de grande consommation de qualité inférieure, connaît du succès auprès des jeunes consommateurs japonais; toutefois, ce produit a ouvert un nouveau créneau distinct de celui de la Colombie-Britannique.

En Colombie-Britannique, en l'absence de restrictions à l'exportation du hareng, les usines de traitement pourraient perdre une partie de leurs ressources. Des entreprises américaines pourraient s'en emparer pour les revendre au Japon avec les rogues et les Japonais pourraient lancer leurs propres entreprises. Le nouveau règlement sur le débarquement obligatoire du poisson aux ports canadiens avant l'exportation, conjugué au fait qu'une partie des flottes de pêche au hareng appartient à des usines de traitement, devrait faciliter le traitement de cette espèce au Canada.

Il est peu probable que l'Accord de libre-échange influe sur le commerce du saumon en conserve, car les États-Unis ne constituent pas un débouché important pour ce produit. Bien que les droits de douane américains sur le saumon en conserve à l'huile soient relativement élevés, leur abolition aura peu d'effet, car c'est le saumon en conserve sans huile ni autre additif, à l'exception du sel, qui se vend le mieux. Comme les droits sur ce produit sont faibles et identiques, au Canada et aux États-Unis, leur abolition a peu de chances d'avoir un effet notable.

En vertu de l'Accord, les droits de douane américains de 5 p. 100 sur le saumon fumé seront aussi éliminés graduellement sur cinq ans, ce qui pourrait avantager les salmoniculteurs à la recherche de nouveaux débouchés.

Les droits de douane en vigueur aux États-Unis pour le poisson de fond, les mollusques et les crustacés n'ont pas eu d'influence sensible sur les échanges; la réduction des droits en vertu de l'Accord n'aura donc pas d'effet important sur ces industries.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, le saumon traité par les usines canadiennes de traitement est concurrentiel. Ces dernières se sont adaptées au jeu des forces du marché et, en général, elles réussissent à écouler toute leur production. Même s'il y a une forte demande pour le saumon surgelé de qualité supérieure provenant des viviers norvégiens et, en même temps, pour d'énormes volumes de saumon de l'Alaska, l'industrie canadienne devrait pouvoir conserver ou accroître la part des marchés d'exportation qu'elle occupe depuis longtemps en raison de la qualité de ses produits. La rationalisation des flottes de pêche peut, à la longue, être importante pour le maintien de la compétitivité du Canada.

À plus long terme, l'expansion de la salmoniculture canadienne, qui n'en est encore qu'à ses débuts, devrait aussi raffermir la compétitivité de l'industrie canadienne, lui permettant de répondre à une demande diversifiée; cependant, il reste à déterminer les répercussions de cette technique sur l'industrie de la pêche traditionnelle au Canada.

L'industrie de la rogue de hareng de la Colombie-Britannique, principal fournisseur de rogue de première qualité sur le marché japonais, est concurrentielle. Elle devrait continuer de l'être, mais cela dépendra du contrôle rigoureux des réserves de harengs afin de maintenir un équilibre raisonnable entre l'offre et la demande. Les nouveaux dérivés de la rogue (par exemple, ceux qui sont faits à partir de rogue de hareng de l'Atlantique) semblent élargir le marché total de la rogue sans supplanter la production de la Colombie-Britannique.

L'industrie du poisson de fond du Pacifique devrait continuer de bénéficier de l'expansion du marché, surtout pour le poisson frais exporté aux États-Unis, tandis que la production canadienne de mollusques et de crustacés restera concurrentielle, à la fois sur les marchés intérieur et extérieur.

L'Accord de libre-échange devrait avoir un effet limité, bien que positif, sur les pêches de la côte du Pacifique, grâce à l'élimination des droits de douane qui existent encore, surtout les droits américains sur le saumon fumé.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens
de consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Pêche — Côte du Pacifique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 102*

Comme nous ne disposons pas de ventilations détaillées pour le poisson de la côte du Pacifique, la plupart des données qui figurent ici concernent le secteur canadien des produits de la pêche dans son ensemble

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	330	348****	392	397	390	n.d.
Emplois	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	n.d.
Expéditions**	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Expéditions***	538	681	647	666	783	832
Valeur des débarquements**	321	888	880	904	1 131	1 330
Débarquements***	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits après impôt**	34,3	(73,7)	(41,9)	9,7	n.d.	n.d.
(en % du revenu)	5,2	—	—	0,5	n.d.	n.d.

Côte du Pacifique — Données préliminaires

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	46	50	49	49	47	n.d.
Emplois	3 702	3 040	3 007	2 972	3 695	n.d.
Expéditions**	285	467	472	467	728	699
Expéditions***	n.d.	115	133	126	158	171
Valeur des débarquements**	130	240	210	243	378	385
Débarquements***	184	158	192	169	214	225

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Expéditions intérieures**	249	292	318	255	634	520
Importations**	111	365	441	514	496	616
Marché intérieur**	360	657	759	769	1 130	1 136
Exportations (en % des expéditions)	67	85	83	86	75	82
Importations (en % du marché intérieur)	31	55	58	67	44	54

Source des importations		E.-U.	CEE	Amérique Centre et Sud	Japon	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

STATISTIQUES COMMERCIALES

Destination des exportations		É.-U.	Japon	CEE	Autres pays d'Europe	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	73	10	4	1	12
Emplois (en %)	77	8	n.d.	n.d.	13

	Côte atlantique (Québec y compris)	Pêches intérieures	Côte du Pacifique
Expéditions (en % du total)	69	5	26

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
1 B.C. Packers	canadienne	Colombie-Britannique
2 Prince Rupert Fishermen's Cooperative Association	canadienne	Colombie-Britannique

* CTI de 1980
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars
*** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes
**** Estimations